Resumen de prensa

lunes, 13 de enero de 2025



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	El Economista	Los clientes tendrán que reclamar a la banca antes de ir a juicio	13/01/2025	32
4	El Economista	La banca mejora en capital y rentabilidad en el tercer trimestre	13/01/2025	13
5	Expansión	CaixaBank, Santander y BBVA pagarán el 80% del nuevo impuesto	13/01/2025	17
6	Expansión	La CNMC publica hoy el informe sobre el cumplimiento de los bancos del 'impuestazo'	13/01/2025	15
7	El Economista	Los fondos 'levantan' 19.000 millones en España, con un recorte del 36% en 2024	13/01/2025	5
8	Expansión	"Los clientes en España quieren usar Revolut e invertiremos más"	13/01/2025	14
9	Expansión	Sabadell abarata sus hipotecas para disparar sus ingresos durante la opa	13/01/2025	13
10	El Economista	BBVA personalizará su 'chatbot' para mejorar la gestión financiera de los clientes	13/01/2025	13
11	El Economista	El Santander copó casi el 40% de los préstamos ICO el año pasado	13/01/2025	14
12	El Economista	CaixaBank supera las 250.000 operaciones de recobro instantáneo	13/01/2025	14
13	Expansión	CaixaBank arranca el año con una ofensiva en cuentas nómina	13/01/2025	17
14	La Nueva España	La banca afirma haber reducido un 75% la brecha rural en tres años	13/01/2025	28
15	La Tribuna de Cuenca	El Centro Belenista recibió más de 14.500 visitas durante Navidad	13/01/2025	12
16	Las Provincias	La nueva tarjeta comercio local impulsa negocios de proximidad	13/01/2025	11
17	La Nueva España	Los ocho sabores mejores del afuega'l pitu	13/01/2025	23
18	Huelva Información	Suárez Mato expone en la sala de la Fundación Caja Rural del Sur	13/01/2025	10

elEconomista

Publicación	El Economista General, 32	Fecha	13/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	20 231 EUR (20,746 USD)
Difusión	63 000	Tamaño	261.83863402778 cm² (24,5%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	5042 EUR (5170 USD)

Dossier de prensa unacc

Los clientes tendrán que reclamar a la banca antes de ir a juicio

La nueva Ley de Eficiencia de la Justicia obliga a realizar este paso previo para admitir la demanda

Eva Díaz MADRID.

La nueva Ley de Eficiencia de la Justicia cambia la forma de reclamar a la banca las cláusulas abusivas de los contratos hipotecarios u otros créditos. Los clientes deberán interponer una reclamación por la vía extrajudicial -es decir, directamente a la entidad financiera- antes de acudir a los tribunales, de lo contrario los juzgados inadmitirán la demanda.

Esta nueva obligación se aplicará a partir del 3 de abril, fecha en la que entra en vigor la mayor parte de la nueva ley, publicada el 3 de enero en el BOE.

La norma trae cambios sustanciales frente a la forma de reclamar las cláusulas abusivas, frente a la fijada en el Real Decreto de enero 2017 para hacer frente a las reclamaciones por *cláusulas suelo*.

Este Real Decreto estableció que las entidades debían habilitar un mecanismo extrajudicial para que los clientes reclamaran las cláusulas suelo, tras la doctrina del Tribunal Supremo que las declaró abusivas. Sin embargo, no obligaba a que los usuarios tuvieran que reclamar antes por esta vía para poder demandar en los tribunales.

Ahora, la Ley de Eficiencia de la Justicia modifica la Ley de Enjuiciamiento Civil para obligar a los clientes a negociar las cláusulas abusivas con los bancos, antes de acudir a la justicia. De este modo, tendrán que remitir una reclamación a su entidad, que deberá admitir o denegar la información. Las partes tienen un mes para llegar a un acuerdo desde la presentación de la reclamación, en el Real Decreto de 2017, el plazo era de tres meses.

> Queda derogado el anterior sistema de reclamación de las 'cláusulas suelo' aprobado en 2017

Si el banco admite la reclamación, deberá efectuar un cálculo de la cantidad a devolver de forma desglosada junto a los intereses. El consumidor deberá manifestar si está de acuerdo o no, si lo estuviera, la entidad le devolverá el dinero y, como novedad, tendrá que reconocer la nulidad de las cláusulas.

Si pasado un mes desde que el cliente acepta la oferta de la entidad, no recibe el dinero, de un lado se incrementará en ocho puntos el interés de demora y, de otro, éste tendrá vía libre para acudir a los tribunales.

Una vez entre en vigor el título II de la ley de justicia que regula los procesos alternativos de resolución de conflictos, que será el 3 de abril, entrará en marcha esta nueva forma de reclamar las cláusulas abusivas y quedará derogado el Real Decreto de 2017 para reclamar *cláusulas suelo*.

La nueva norma extiende el procedimiento no solo a las *cláusulas suelo* (que impedían que los clientes pagarán menos intereses a partir de un determinado umbral, pese a la bajada del euríbor), sino a cualquier otro tipo de cláusula abusiva que conste en un contrato de crédito o hipotecario.

El Real Decreto de 2017 se aprobó con carácter urgente para facilitar la recuperación a los clientes de lo pagado de más por estas cláusulas, después de que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), en una sentencia del 21 de diciembre de 2016, abriera la puerta a que la banca devolviera las cantidades cobradas de más con efectos retroactivos. El Supremo, en su fallo de 2013, limitó el alcance de las devoluciones.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 13	Fecha	13/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	15 095 EUR (15,479 USD)
Difusión	9761	Tamaño	172,76 cm² (16,1%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	3762 EUR (3858 USD)

Dossier de prensa
unacc

La banca mejora en capital y rentabilidad en el tercer trimestre

La ratio de préstamos dudosos alcanzó el 3,05% al cierre de septiembre

elEconomista MADRID.

La banca española mejoró sus ratios de capital en el tercer trimestre de 2024, así como su rentabilidad, mientras que la morosidad se redujo ligeramente, según se desprende de las estadísticas supervisoras que ha publicado el Banco de España recogidas por *EP*.

En concreto, la ratio de capital CET1 agregada de las entidades de crédito que operan en España se situó en el tercer trimestre en el 13,34%, por encima del 13,07% registrado un año antes. También implica una mejoría de cinco puntos básicos en comparación con el trimestre inmediatamente anterior.

De su lado, la ratio de capital total del conjunto de las entidades se situó en el 17,46%, compuesta por un 17,18% registrado en las entidades más significativas y de un 22,44% en las entidades financieras de menor tamaño. Respecto a la rentabilidad, el retorno sobre capital tangible (RoTE, por sus siglas en inglés) fue del 14,09%, por lo que también mejoró frente a un año antes, cuando estaba situado en el 12,29%. En comparación con el segundo trimestre, el aumento fue de 28 puntos básicos.

Morosidad a la baja

En todo caso, la ratio de préstamos de dudoso recobro (NPL, por sus siglas en inglés) alcanzó el 3,05% al cierre del tercer trimestre. Aunque está cifra es levemente superior al segundo trimestre (dos puntos básicos más), supone un descenso respecto al 3,15% registrado en el tercer trimestre de 2023. Por otro lado, la ratio de apalancamiento aumentó hasta el 5,62% en el tercer trimestre de 2024, nueve puntos básicos más que el mismo periodo del año anterior.

La ratio de cobertura de liquidez alcanzó el 181,36%, por muy encima del mínimo regulatorio del 100%. El supervisor también informó de que el coste del riesgo se situó en el 0,87% en el tercer trimestre, frente al 0,90% del trimestre anterior y el 1% registrado un año antes. La ratio crédito-depósitos disminuyó ligeramente en el tercer trimestre de 2024 hasta el 96,52% frente al 97,29% del trimestre anterior. Los resultados de finales de año serán un buen banco de prueba para medir la fortaleza de las entidades.

Expansión

Publicación	Expansión General, 17	Fecha	13/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	25 340 EUR (25,985 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	151,99 cm² (14,2%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	3650 EUR (3743 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank, Santander y BBVA pagarán el 80% del nuevo impuesto

R. Lander. Madrid

Los tres grandes pagarán 1.260 millones con cargo a los resultados de 2024, que será un año de beneficios récord para la mayoría de entidades.

CaixaBank, el mayor banco por activos en España, concentrará el 36% de la factura total, debido al carácter progresivo de la nueva figura impositiva. Desembolsará 580 millones, según el escenario base calculado por la consultora Accuracy. Se trata de alrededor del 10% del beneficio esperado por los analistas.

Con el impuesto temporal CaixaBank pagaba 493 millones.

La factura que le tocará abonar a Santander será de 390 millones, el 25% del total del conjunto de la banca. Y en el caso de BBVA, de 290 millones, el 18% del total.

RECAUDACIÓN PREVISTA PARA 2025

En millones de euros

CaixaBank	580
Santander	390
BBVA	290
Sabadell	155
Bankinter	63
Unicaja	36
Kutxabank	19
Abanca	17
Ibercaja	15

Fuente: Accuracy (Estimaciones calculadas en su escenario base de ingresos para cada entidad)

En ambos casos, al tratarse de entidades con negocio en muchos más países que España, el impacto sobre el beneficio será muy residual, entre el 2% y el 3%.

La polarización entre lo que tienen que pagar los grandes y los pequeños será mucho más amplia que antes.

Los bancos medianos que surgieron de las cajas de ahorros (Abanca, Kutxabank e Ibercaja) desembolsarán menos de 20 millones anuales, según los cálculos de la consultora Accuracy.

La factura impositiva es un 63% inferior en el caso de Ibercaja respecto a lo que pagaba con el gravamen temporal. Bajará un 70% en el caso de Abanca, un 53% en el de Unicaja y un 73% en Kutxabank.

Si triunfa la opa de BBVA sobre Sabadell pero el Gobierno veta la fusión y pasa a ser un banco filial del grupo, Carlos Torres no podrá ahorrarse impuestos debido a un cambio introducido en la ley la víspera de Nochebuena.

La CNMC publica hoy el informe sobre el cumplimiento de los bancos del 'impuestazo'

POR DESCONTADO

Salvador Arancibia

El tiempo es un factor relevante, positivo o no, para todo, pero especialmente a la hora de valorar el efecto de las decisiones que se toman o si se cumple lo que se regula. El problema es que, a menudo, la constatación de todo esto puede llegar cuando ya prácticamente no tiene relevancia.

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) presenta hoy el informe que el Gobierno le encargó en julio de 2023 para comprobar si las entidades habían acatado la decisión de que el gravamen extraordinario a los principales bancos no podía trasladarse como un coste más a los clientes.

El gravamen extraordinario, aprobado por dos años (2022 y 2023), ampliado a un tercero posteriormente, y abonado en 2023 y 2024, ha sido recientemente transformado de nuevo por un periodo de tres años (2024, 2025 y 2026), cambiando las condiciones y a las entidades afectadas.

La petición formal de un informe de la CNMC sobre el grado de cumplimiento por parte de los bancos de no repercutir el importe sobre los clientes llegó a la institución independiente en julio de 2023, lo que significa que la comisión ha tardado aproximadamente año y medio en analizar la situación y emitir una decisión al respecto.



JMCadenas

Cani Fernández, presidenta de la CNMC.

Competencia no ha podido llegar a una conclusión taxativa sobre si los bancos han repercutido o no el impuesto a sus clientes

La investigación de Competencia ha durado un año y medio, que ha estado marcado por las dificultades de acceso a datos

Fin de la prohibición

No deja de sorprender que la publicación del informe coincida precisamente con el final de la prohibición a los bancos de que repercutan esos costes sobre las operaciones de activo o de pasivo que realizan con sus clientes. El nuevo impuesto puede aplicarse como coste, lo mismo que el resto de las tasas e impuestos a los que se enfrentan las entidades.

Una cosa es que el Gobierno tome una decisión, no trasladar los costes a los clientes, y otra diferente es que el encargado de velar por ello esté en condiciones de analizar la situación.

La CNMC no tiene acceso a los datos de los bancos y, aunque la norma establecía la obligación del Banco de España de colaborar con la autoridad de la competencia, lo cierto es que hubo dificultades para conseguir la información, ya que, tras la puesta en marcha del Banco Central Europeo (BCE) y la creación del Eurosistema, la propiedad de los datos globales y su análisis son del supervisor europeo y no de la autoridad nacional.

Buscar una solución que permitiera acceder a la información, sin que ello supusiera vulnerar la confidencialidad que debe mantener el BCE respecto a lo que le facilitan las entidades supervisadas por él, retrasó temporalmente hacerlo. Fuentes informadas señalan que se llegó a una especie de "se puede ver la información, pero no sacarla de aquí ni copiarla", que en algunas ocasiones se ha utilizado para transmitir información de manera *casi* confidencial.

El resultado del informe (cabía esperar que no fuera de otra forma) no es concluyente, en la medida en que no se dice taxativamente que los bancos, o algunos, hayan incumplido la condición impuesta, pero tampoco lo contrario. Ni en el lado del pasivo ni del activo. Y ello se ha debido a que durante estos dos ejercicios (2023 y 2024, ya que, cuando se aprobó el gravamen, 2022 prácticamente ya había terminado) no ha habido tensiones en ninguna de las dos partes del balance.

Liquidez

El sector financiero español rebosa liquidez por todas partes. Según las últimas cifras hechas públicas, las correspondientes a septiembre del año pasado, la ratio de cobertura de liquidez del conjunto de la banca española era del 181%, cuando el mínimo regulatorio es del 100%. En esta situación ninguna entidad se ha visto agobiada.

Por el lado del activo, a la luz de la evolución del crédito a empresas y familias, nada indica que las entidades hubieran podido trasladar el coste del gravamen a los deudores, porque si algo ha pasado en estos dos ejercicios es que el nivel de endeudamiento de empresas y familias se ha mantenido muy plano y, por lo tanto, lo que los bancos han tratado ha sido de subir lo menos posible el coste de sus créditos para evitar que otros pudieran ofrecer condiciones mejores y les *robaran* clientes.

A septiembre de 2023, la deuda de empresas y familias con los bancos ascendía a 1,7 billones de euros, el 109% del PIB, cinco puntos menos que un año antes. La deuda de las empresas ha crecido en esos últimos doce meses en 28.400 millones de euros, una cantidad muy pequeña respecto al total (1,016 billones de euros), mientras que la de las familias ha caído en 2.200 millones de euros hasta 692.000 millones.

Los bancos empezaron a adaptar las condiciones de los créditos varios meses antes de que, en el verano pasado, el BCE comenzara a bajar los tipos de interés, acoplándose a las nuevas condiciones del mercado.

No es que no haya valido de nada que el Gobierno decidiera que la CNMC debía estudiar si los bancos cumplían o no, siempre es bueno establecer controles. La cuestión reside más bien en conseguir que esos controles no se conozcan cuando ya han sido derogados.

Los fondos 'levantan' 19.000 millones en España, con un recorte del 36% en 2024

El 'fundraising' descendió en un año en el que se atascaron numerosos procesos de venta

El número de vehículos constituidos creció, pero lo hizo con un tamaño más reducido

C. Reche MADRID.

El pasado año cerró con menos capital levantado para los fondos españoles. La dinámica de compraventa de compañías aceleró ligeramente, pero no lo suficiente para que las devoluciones a sus inversores se incrementara, dando paso a la reinversión y consiguiente constitución de nuevos vehículos de mayor tamaño. La previsión es superar los 19.000 millones de euros en fondos de *private equity*, deuda e inversión inmobiliaria, según el recopilatorio anual elaborado por *iDeals* para *elEconomista.es*. Las cifras revelan un retroceso del 36% del capital levantado por parte de las grandes gestoras tras el atasco de participadas adquiridas años atrás. La esperanza, sin embargo, está en el número de fondos, que sí se ha incrementado, lo que deja entrever que quienes han logrado capital lo han hecho para proyectos de menor tamaño.

La ausencia de los *megafondos* se plasma en comparación con 2023, cuando se lanzaron vehículos como el de Asterion, el gran inversor de capital privado español en infraestructuras (3.000 millones de euros), o el de la empresa pública Cofides, del Ministerio de Economía, que dotó de 2.000 millones de euros su fondo para coinversiones fuera de España (FOCO).

En 2024, en cambio, el *real estate* ha sido el principal protagonista [*ver gráfico*] en cuanto a *fundraising* se refiere, con el fondo de Terrano Capital, de 1.000 millones, en la parte alta de la tabla. Se trata de una firma capitaneada por José Ignacio Morales, exconsejero delegado de Vía Célere, dedicada a la financiación con munición destinada a dar crédito a promotores para la compra de suelo. De menor importe están las iniciativas de Azora y Atitlan, de 800 y 500 millones de euros, respectivamente. El primero se ha bautizado como Azora European Hospitality & Leisure Fund II y quiere invertir en el sector hotelero dentro y fuera de España; el segundo ha nacido al calor del apetito inversor en el mundo *agro*. Se llama Atgro y tiene al Banco Santander como principal socio para invertir en proyectos agrícolas que serán gestionados por Elaia, filial del fondo de Roberto Centeno.

El sector *infra* fue el segundo que más volumen captó en 2024 a través de fondos de coinversiones o con el foco en las energías renovables. El recopilatorio de *iDeals* recoge nueve proyectos que suman 2.100 millones de euros y entre los que aparece el fondo de Lanza Capital (550 millones de euros), participado por Brookfield y Partners Group, como inversores ancla. Lanza Capital es en esencia un fondo de continuidad, otra de las modalidades que este año ha tenido presencia en España con motivo de la imposibilidad de vender activos a las valoraciones deseadas. La fiebre por los *data centers* también ha tenido su espacio en 2024 y se ha plasmado en el fondo anunciado por Core Capital, de 500 millones de euros. Bajo el nombre de Quetta Data Centers, esta plataforma invertirá en una red de centros de datos *edge* en España y Portugal.

Los fondos de capital privado nacionales están menos presentes este año. La dificultad de vender las participadas compradas antes de la Covid-19 ha imposibilitado la constitución de nuevos fondos al no generar las devoluciones esperadas a sus inversores (LPs). No obstante, algunos sí han sido capaces. Portobello, por ejemplo, ha levantado el fondo de *private equity* más grande (750 millones) y ha tenido como respaldo fondos públicos desde el Fond-ICO global. También ha levantado un nuevo fondo Buenavista (antes GED Capital), con 300 millones tras haber vendido en el último año Araven a la multinacional CFS Brands o Procubitos a Magnum Capital. ProA Capital, dueño de Pastas Gallo, ha conseguido 200 millones para ProA Investments Fund I. La gestora ha vendido Delafruit -en menos de un año desde que arrancó la subasta- y espera hacer lo propio en 2025 con Moyca, que también ha salido al mercado.

> Irrumpe la inversión en 'data centers' y el fondo de 750 millones de euros de Portobello

Los principales fondos anunciados en 2024

Cifras en millones de euros

Inversor	Vehículo	Tipo de inversión	Tamaño objetivo
Terrano Capital	Terrano Iberian Opportunity Fund	Real Estate	1.000
Banco Europeo de Inversiones	-	Venture capital	1.000
Grup Mediapro	-	IP Rights	1.000
Azora	Azora European Hospitality & Leisure Fund II FCR	Real Estate	800
Portobello Capital	Portobello Fondo V	Private Equity	750
Arnaiz	Arnaiz Grupo 3	Real Estate	670
Healthcare Activos	Healthcare Activos Yield 2	Real Estate	650
Lanza Capital	-	Infra	550
Azora/Core Capital	Quetta Data Centers	Infra	500
Santiago Aguirre Avilés	Aguirre Investment Management	Real Estate	500
BNP Paribas/ IWC	Paribas Future Forest Fund	Impact	500
Banca March	March PE Global III	FoF	350
Santander y Orchard	-	Infra	350
Q Living Real Estate	Q-Living Multifamily Opportunities	Real Estate	300
Yielco Investments	Yielco Private Equity Europe III	FoF/PE	300
Buenavista	Buenavista Buyout III	Private Equity	300
Med Capital	Med Real Estate Value 2	Real Estate	270
Serena Industrial Partners	Serana Infra II	Infra	250
Santander/Atitlan	Atgro	Real Estate	250

Fuente: iDeals.

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	13/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	58 855 EUR (60,355 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	671,97 cm² (62,8%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	12 560 EUR (12 880 USD)

Dossier de prensa unacc

"Los clientes en España quieren usar Revolut e invertiremos más"

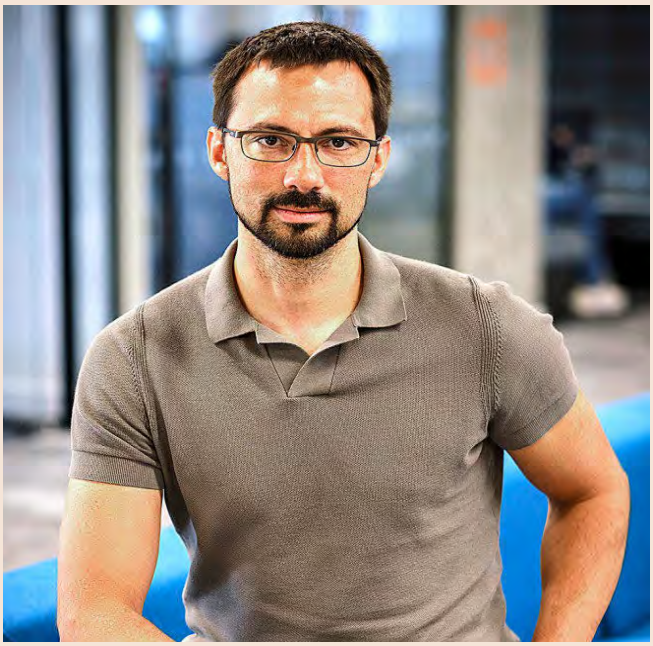
ENTREVISTA VLAD YATSENKO Cofundador de Revolut / El director de tecnología del neobanco asegura no pensar en competidores como "BBVA y Santander" y asegura que la salida a Bolsa no está "ahora" en la agenda.

Artur Zanón. Londres

La propia presidenta de Santander, Ana Botín, se refería el pasado septiembre a la necesidad de transformar el banco para ofrecer "algo mejor que Revolut", el neobanco con más usuarios en España. La entidad británica, que en su última valoración (el equivalente a 43.000 millones de euros) igualó o superó la capitalización de entidades como Lloyds y CaixaBank, ha alcanzado los cuatro millones de clientes en España, donde ve margen de crecimiento.

"Priorizamos los mercados donde existe movimiento y en España hemos visto aceptación; los clientes quieren usar Revolut y esto es una señal para invertir más. Es un público abierto a probar nuevas cosas, lo que alimenta el crecimiento en el país", explica Vlad Yatsenko (Alemania Oriental, 1983), cofundador de la *fintech*, en una entrevista con EXPANSIÓN.

Revolut ganó medio millón de clientes en 2024 en España y la cifra de clientes que abrió cuentas de inversión se multiplicó por 4,3. ¿Existe un techo? "No pensamos en esos términos, pero estamos lejos de alcanzarlo. Estamos en un buen momento, con un buen crecimiento y con la perspectiva de introducir nuevos productos en España. Además, existe una vinculación con el resto del mundo de habla española, donde estamos lanzando productos. Y nos dirigimos directamente a la población que migra entre esos mercados", añade. En 2025 hará una prueba piloto con cajeros, que desarrollará en España, con la instalación de unas 50 máquinas en Madrid y Barcelona.



Vlad Yatsenko, cofundador y director de Tecnología de Revolut, con 4 millones de clientes en España.

> "No pensamos en si hay un techo en España; el momento es bueno, con crecimiento, y lanzaremos productos"

> "Buscamos ser más creativos y atraer clientes con mejores ofertas; los incumbentes siguen su inercia antes de despertar"

Ganar posiciones

Yatsenko argumenta que la introducción de diferentes servicios (Bizum es uno de los más recientes) les permite "ser muy competitivos". Preguntado sobre dónde ve el banco en España dentro de diez años y si puede seguir este ritmo de crecimiento, asegura que "es posible, ¿por qué no?" que el banco pueda colocarse en la primera posición por clientes, aunque es un aspecto que sitúa en el terreno de la "especulación".

El ejecutivo, al frente del área tecnológica del neobanco, dice "no pensar mucho en la competencia" en España, como "Santander o BBVA", y está centrado "en los clientes y sus necesidades". "En España habrá lanzamientos con diferentes ofertas de crédito este año, y las hipotecas más adelante", avanza.

El ejecutivo rechaza pronunciarse sobre el impuesto a la banca y, cuestionado sobre las debilidades del mercado español, se refiere a la necesidad de avanzar en Europa hacia un ecosistema común que permita superar las "discrepancias" entre países, que ve normales. En cambio, se refiere al "talento" que es capaz de atraer España, donde tiene un millar de empleados, de los que 300 están en un centro tecnológico en Barcelona.

Revolut forma parte del grupo de bancos pequeños que remunera los depósitos en España, a diferencia de lo que sucede con las principales entidades. "Los bancos tratan de proteger sus ingresos, pero otros buscamos ser más creativos y atraer clientes con mejores ofertas. Los incumbentes siguen su inercia antes de despertar a la realidad", expone el ejecutivo de nacionalidad ucraniana, que controla cerca de un 3% de Revolut, según *Forbes*.

Desaparición

Sobre su denominación como neobanco y *fintech*, sostiene que estas formas terminarán desapareciendo porque su modelo y la apuesta por la tecnología acabarán generalizándose para convertirse en estándar en el sector.

> "Creo que es posible, sí [superar en valor a HSBC]. Dependerá del sector y de cómo hagamos el crecimiento"

> "La rentabilidad ha sido nuestro foco desde hace unos años; no se trata de elegir entre ella y los ingresos"

La compañía se encuentra en plena fase expansiva, pero, a diferencia de muchas *start up*, la obtención de beneficios no está reñida con el aumento de ingresos. "La rentabilidad ha sido nuestro foco desde hace unos pocos años, pero no se trata de elegir entre una cosa o la otra. Esto es clave en nuestro modelo de negocio: para sustentar el crecimiento tenemos que ser capaces de financiarlo, por lo que necesitamos ser rentables", afirma. Revolut ganó unos 415 millones de euros en 2023, tras ingresar 2.130 millones.

En su última valoración al entregar acciones a empleados (también en recientes ventas de títulos fuera de mercado), Revolut se ha tasado en 45.000 millones de dólares (unos 44.000 millones de euros), un importe cuatro veces inferior al de HSBC –el principal banco de Reino Unido–, pero a la par que Barclays.

"Creo que es posible, sí", responde Yatsenko cuando se le plantea si piensa que Revolut, fundada en 2015, podría superar a HSBC a medio plazo. "Dependerá del sector y de cómo hagamos nuestra expansión, con el lanzamiento de productos de banca más tradicional. Por ejemplo, con las hipotecas, donde podemos ser muy competitivos y quitar cuota de mercado a los incumbentes", añade, en relación a una línea de negocio ya lanzada en Lituania, que extenderá a pronto a Irlanda y Francia y que asegura que se podrá contratar "sin hacer una llamada, rápidamente y al mejor precio".

Londres o Nueva York

La salida al parqué es quizá la gran incógnita de Revolut a medio plazo, aunque el cofundador de la enseña prefiere "no especular": "No es algo que esté en nuestra agenda ahora mismo". "El entorno importa y cuando cotizas, todavía más", dice Yatsenko, quien tampoco aclara si su voluntad es salir en Londres o en Nueva York. No obstante, el otro cofundador, Nik Storonsky, sí que ha dado pistas y piensa que sería más lógico debutar en EEUU al ser un mercado más líquido.

Uno de los problemas de la banca en Reino Unido es el coste que les suponen los fraudes. Facebook se ha convertido en el gran coladero. La filial de Meta ha llegado a un primer acuerdo con las entidades para combatirlos, pero el sector lo ve insuficiente. "El problema va más allá de Revolut y no solo deben lidiar con esa situación las plataformas financieras. Quizá es una de las áreas en las que invertimos más y lo seguiremos haciendo con independencia de lo que haga Facebook, porque no podemos fiarnos de ellos para proteger a nuestros clientes", concluye.

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	13/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	55 431 EUR (56,843 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	515,25 cm² (48,1%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	10 489 EUR (10 756 USD)

Dossier de prensa unacc

Sabadell abarata sus hipotecas para disparar sus ingresos durante la opa

ESTRATEGIA/ El banco aplica bajadas sensibles de precios durante la negociación y llega a firmar hipotecas fijas al 2,17% TAE, muy por debajo de lo publicitado. Hace un año lo hacía a tipos cercanos al 3%.

R. Lander. Madrid

César González-Bueno, consejero delegado de Sabadell, ha abaratado sensiblemente los precios hipotecarios desde que BBVA lanzó la opa hostil sobre el banco que dirige para engordar sus ingresos comerciales, demostrar a los accionistas la capacidad de crecimiento de la entidad en solitario y disuadirles de vender sus títulos.

Esta política comercial se concentra en su Hipoteca Fija, el buque insignia de su oferta. Sabadell apenas concede préstamos para compra de vivienda referenciados al euribor.

El banco publicita este préstamo con un tipo de interés del 2,50% TIN (3,66% TAE) con la máxima bonificación. Es decir, condicionado a la domiciliación de nómina, seguro de hogar, seguro de vida y seguro de impagos.

Sin embargo, durante la negociación *one to one*, si el cliente tiene otras ofertas de la competencia, la entidad suaviza mucho las condiciones, según aseguran diversas fuentes bancarias. Se trata de una práctica habitual en el sector con los mejores clientes y Sabadell está siendo mucho más proactivo que antes.

De acuerdo con la firma de estudios de mercado Inteliens, una de las utilizadas por el sector para monitorizar la competencia, Sabadell está cerrando hipotecas a tipo fijo al 2,17% TAE para candidatos de altas nóminas. La hipoteca más competitiva durante casi todo el año pasado fue la de Santander, exclusiva para rentas altas, que llega a bajar tras la negociación al 2,12% TAE, según el barómetro de noviembre. BBVA y CaixaBank también son muy agresivos.



Luis Camacho

Sucursal de Sabadell.

El banco aumentó la actividad hipotecaria un 82% en el tercer trimestre de 2024

Según los analistas, Sabadell elevará en 2024 su beneficio a un récord de 1.675 millones

CAIXABANK

Tiene una de las **hipotecas fijas más baratas del mercado** y es el banco que más ha ajustado el precio el año pasado para defender su cuota del 25%, según datos de Inteliens.

MEJORES CONDICIONES OFERTADAS POR LA BANCA

Entidad	Préstamo	TIN (%)	TAE (%)
Unicaja	Hipoteca Fija	2,00	2,02
Santander	Hipoteca Fija Bonificada	2,10	2,12
Sabadell	Hipoteca Fija	2,15	2,17
CaixaBank	Hipoteca Casa Fácil Fija	2,30	2,32
BBVA	Hipoteca Fija	2,40	2,43
Bankinter	Hipoteca Fija	2,45	2,48
Kutxabank	Hipoteca Fija	2,50	2,53
Openbank	Hipoteca Open Fija	2,62	2,65
EVO Banco	Hipoteca Inteligente Fija	2,70	2,73
Coinc (Bankinter)	Hipoteca Fija	2,79	2,83
ING	Hipoteca Fija Naranja	3,40	3,45

Calculados para 160.000 euros de financiación a 25 años. Fuente: Barómetro de noviembre de Inteliens

En enero, la mejor oferta que daba Sabadell a los perfiles más solventes era al 2,84% TAE, según Inteliens. En junio, con la opa de BBVA ya presentada, bajó al 2,43% y en octubre ya ofrecía la hipoteca más competitiva, con un 2,27%. En noviembre ajustó su tarifa al 2,17% TAE.

Gracias a esta política comercial, en el tercer trimestre de 2024 Sabadell disparó el volumen de nueva producción un 82% con respecto al tercer trimestre de 2023 y movió 1.618 millones. Lo logró sin que se resintiera la rentabilidad de sus negocios en España.

Sabadell ha ganado 3,9 puntos de cuota de mercado, según un informe reciente de Citi. En septiembre de 2023 tenía una cuota del 6,8% y un año después, del 10,6%. Este segmento es, con diferencia, el más competitivo de todos.

La obsesión de César González-Bueno es ofrecer los mejores resultados comerciales posibles para que la cotización siga al alza, repartir los mayores dividendos de la historia y disuadir a sus 200.000 accionistas de acudir a la opa.

Según los analistas, Sabadell disparará en 2024 su beneficio a un récord de 1.675 millones. Históricamente el sueño de Sabadell era ganar mil millones, pero esa meta ha quedado claramente superada. Lo ha logrado gracias a la transformación del modelo de negocio y al adelgazamiento de estructura de los últimos tres años, pero se ha acelerado gracias al esfuerzo extra de la plantilla durante la opa.

Sabadell está muy especializado en banca de pymes, pero también es el cuarto jugador hipotecario. Tiene una cuota de mercado del 11%, justo por detrás de Santander y por delante de Bankinter y de ING.

González-Bueno ha apretado mucho, aunque el movimiento más agresivo lo ha dado CaixaBank. Los datos de Inteliens constantan que se ha producido una bajada superior a 100 puntos básicos entre el precio al que firmaba préstamos en enero de 2024 (3,61% TAE) con la Hipoteca Casa Fácil y el 2,32% TAE que refleja el barómetro de noviembre.

En los nueve primeros meses de 2024 ha captado 10.343 millones de nuevo negocio, un 55% más que en 2023. Ese año la entidad mantuvo un perfil discreto comercialmente.

Uno de cada cuatro españoles compra su vivienda con financiación de CaixaBank.

La Llave / Página 2

elEconomista

Publicación	El Economista General, 13	Fecha	13/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	36 040 EUR (36,958 USD)
Difusión	9761	Tamaño	618,16 cm² (57,7%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	8982 EUR (9211 USD)

Dossier de prensa unacc

BBVA personalizará su 'chatbot' para mejorar la gestión financiera de los clientes

El asistente virtual sugerirá contenidos personalizados a los clientes al entrar a la app

Matteo Allievi MADRID.

Entre sus múltiples usos, la inteligencia artificial (IA) se está convirtiendo en un precioso aliado para optimizar la administración de los ahorros en una cuenta bancaria. Las entidades financieras han entrado en una carrera para sacar el máximo partido de la automatización de la gestión financiera, que utiliza algoritmos para monitorizar gastos, categorizar transacciones y fijar metas en períodos de tiempo específicos. En su aplicación, BBVA ya cuenta con un *chatbot* que analiza los hábitos de gasto de sus clientes y, al detectar un exceso en el consumo en alguna categoría —como agua, luz o tiempo libre— envía una alerta al dueño de la cuenta para señalarle la "anomalía".

Pero esta tecnología aún se encuentra en los albores de una nueva era de innovación. "El *bot* llegará a interactuar con el cliente en lenguaje natural para resolverle dudas cada vez más complejas sobre sus finanzas. Es algo en el que estamos trabajando y llegará en los próximos meses", apuntó Elena Alfaro, responsable de la adopción de IA del banco, en una entrevista a este periódico.

Gracias a la funcionalidad de salud financiera, el asistente virtual proporciona un análisis profundo de los gastos del usuario. Pero el objetivo es que sea aún más proactivo en la gestión de los ahorros. "Lo bueno sería que al entrar en la app el bot te dijera 'oye, es interesante que sepas esto'. O que, al señalar que tu gasto mensual en agua, por ejemplo, ha excedido, le pudieras preguntar directamente cuáles son las otras dos categorías donde más has gastado. Ahora tendrías que buscarlo", agregó.

Ante la pregunta de cómo la IA cambiará la relación de la banca con sus clientes en los próximos cinco años, Alfaro apuesta a que la personalización de los servicios a gran escala irá mucho más allá. "No solo en la banca, sino en todas las industrias, la mayoría de las ofertas está pensada para llegar al mayor número de personas posible. Incluso cuando compras un producto en internet, este te acaba persiguiendo. Esto es porque estamos todavía lejos de hacer algo realmente personalizado y útil", señaló.



Elena Alfaro, responsable de la adopción de IA en BBVA. ANA MORALES

> "Todavía estamos lejos de hacer algo realmente personalizado para el cliente", dijo Alfaro

Líder en inteligencia artificial

Eso sí, tiene la sensación de que España es "punta de lanza" en la adopción de tecnologías frente a otros lugares del mundo y que todos los bancos están trabajando intensamente en temas de IA. Entre las entidades más avanzadas por su integración de las tecnologías de datos e inteligencia artificial, BBVA se situó como el primer banco en España y el decimotercero en el mundo, según el índice elaborado por Evident. De acuerdo con el estudio, el caballo de batalla del banco presidido por Carlos Torres es la estrategia de implantación transversal de la tecnología.

La llegada de ChatGPT en noviembre de 2022 marcó un punto de inflexión en la industria, reconoce. "Empezamos a experimentar y nos dimos cuenta de que era un paso de gigante respecto a lo que teníamos hasta hace muy poco. Y empezamos a ver cómo tenía mucho potencial para ayudar en nuestro día a día del trabajo", explicó.

Acuerdo con OpenAI

Así, el pasado mayo BBVA fue el primer banco europeo en cerrar un acuerdo con OpenAI, el creador de ChatGPT, y desplegó 3.300 licencias de la versión *Enterprise* del chatbot entre sus empleados. "Las hemos distribuido en todos los países y en todos los dominios porque no teníamos ningún *a priori* que nos dijera que había áreas que se iban a beneficiar más que otras", anotó Alfaro, que resumió esos últimos seis meses como una "explosión de creatividad". "Te empiezas a dar cuenta que la página en blanco ya no es una página en blanco nunca más. Mucha gente (con la licencia) tiene procesos de ideación para las *features* de la aplicación móvil y está creando agentes para resolver problemas, como si fueran mini aplicaciones. Se han creado en torno a 3.000 y a lo mejor 1.400 resuelven algo que aporta. Pero si piensas en cuánto tiempo habríamos tardado en tener cientos de aplicaciones resolviendo temas concretos...", dijo.

> AI Factory abrió un 'hub' en México y otro en Turquía, con más de 200 contrataciones

Una de las fórmulas de éxito en la creación de nuevos productos digitales, según Alfaro, es realizarlos a nivel global para aprovechar del talento captado en los diferentes mercados del banco. Con el propósito de acelerar la adopción de nuevas soluciones tecnológicas, la *AI Factory* de BBVA, el laboratorio de la inteligencia artificial de la entidad, se expandió a México y a Turquía a finales de 2024, con la apertura de dos *hubs* y la contratación de 230 expertos en IA.

El desarrollo de las ideas más innovadoras, como el perfeccionamiento del *bot*, tiene lugar en esas factorías, pero el banco cuenta con una red de especialistas en tecnología en cada uno de los países en los que tiene presencia y en todos sus dominios. "Entre científicos de datos, analistas de datos e ingenieros llegaremos a alrededor de 5.500 empleados en el grupo", afirmó.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 14	Fecha	13/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	15 095 EUR (15,479 USD)
Difusión	9761	Tamaño	172,76 cm² (16,1%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	3762 EUR (3858 USD)

Dossier de prensa unacc

El Santander copó casi el 40% de los préstamos ICO el año pasado

La entidad movilizó 816 millones de financiación para más de 6.700 clientes

elE.es MADRID.

Banco Santander se ha situado como entidad líder en préstamos ICO durante 2024, con una cuota del 39% y 816 millones de euros de financiación, según información de la entidad recogida por *EP*. El banco realizó operaciones así con más de 6.700 clientes. La gran mayoría de esta financiación se destinó a las Líneas ICO Empresas y Emprendedores y, en menor medida, a la Línea ICO Internacional y a la de Rehabilitación de Vivienda.

Las Líneas ICO Empresas y Emprendedores son líneas de financiación con las que el Instituto de Crédito Oficial facilita fondos con la intermediación de las entidades de crédito, que llevan a cabo el análisis de riesgos de las operaciones y deciden sobre la concesión de la financiación. El importe máximo por cliente y año es de 12,5 millones de euros y se puede formalizar en una o varias operaciones. Esta limitación se ha eliminado como novedad en las líneas ICO 2025, a las que Santander ya se ha adherido.

Las empresas han podido financiar, entre otras, actividades empresariales o inversiones, así como sus necesidades de liquidez y gastos relacionados con el desarrollo de la actividad de la empresa, tales como necesidades tecnológicas, adquisición de activos fijos nuevos o de segunda mano, vehículos turismos e industriales, adecuación y reforma de instalaciones, adquisición y creación de empresas o necesidades de liquidez como son los gastos corrientes, nóminas, pagos a proveedores o compra de mercancía.

Santander recuerda, además, que en 2024 se ha adherido a la comercialización de las Líneas ICO MRR en sus tramos MRR Verde, MRR Empresas y Emprendedores y MRR Promoción de Vivienda Social. Estas Líneas, que provienen de los Fondos Europeos Next Generation y cuyo importe total es de 19.000 millones de euros, están destinadas a nuevos proyectos de inversión de empresas y autónomos que sean económicamente viables.

De la misma forma, durante el año pasado, el banco se adhirió a la Línea de Avales ICO DANA para que los ciudadanos y empresas afectados por esta catástrofe natural puedan acceder de forma ágil y sencilla a financiación.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 14	Fecha	13/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	10 838 EUR (11,113 USD)
Difusión	9761	Tamaño	105,86 cm² (9,9%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	2701 EUR (2770 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank supera las 250.000 operaciones de recobro instantáneo

El banco fue el primero en Europa en operar con este sistema

elEconomista MADRID.

CaixaBank ha superado las 250.000 operaciones de recobro instantáneo de recibos para empresas a través del nuevo esquema SEPA *Request To Pay*.

Según detalló el banco, en junio de 2023 se convirtió en la primera entidad de Europa en estar homologada para operar con este sistema y tiene ya en activo el primer servicio comercial creado bajo el nuevo esquema.

El servicio facilita a las empresas el cobro de recibos domiciliados que son impagados y devueltos al emisor. Cuando el sistema de la empresa recibe la devolución de un recibo, el servicio *Request To Pay* de CaixaBank genera automáticamente el envío de una "solicitud de pago" al deudor. Este la recibe directamente en su banca digital, con todas las garantías de seguridad, y puede decidir cuándo realizar el pago, dentro del plazo de aceptación marcado en la solicitud, y también la cuenta a la cual cargar el dinero.

> La entidad tiene ya en activo el servicio comercial en España bajo el nuevo esquema

Si el importe de la solicitud de pago es de 15.000 euros o menos, el sistema lo gestiona como una transferencia inmediata, que llega a la cuenta de la empresa destinataria del pago en un máximo de 10 segundos. Por encima de los 15.000 euros, el sistema lo gestiona a través de una transferencia ordinaria, que se abona al siguiente día hábil.

Expansión

Publicación	Expansión General, 17	Fecha	13/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	28 737 EUR (29,469 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	234,58 cm² (21,9%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	4900 EUR (5025 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank arranca el año con una ofensiva en cuentas nómina

CAMPAÑA/ La entidad pagará hasta 250 euros por nómina y regalará televisores Samsung para elevar su cuota del 36%.

R. Lander. Madrid

Más de 6,2 millones de españoles tienen su nómina domiciliada en CaixaBank. Su cuota del 36% es más de lo que suman BBVA, Santander y Sabadell.

A pesar de esta posición de dominio, la entidad centrará su primera gran ofensiva comercial del año en este producto, clave para aumentar la venta cruzada. Estará en vigor hasta el 28 de febrero.

CaixaBank reeditará la campaña de regalo de televisores Samsung del año pasado para nuevas altas de nóminas, el producto que mejor resultado le ha dado en otras ofensivas comerciales. O un cupón canjeable en productos tecnológicos de su portal Facilitea.

Como alternativa y por primera vez, el banco ofrecerá a quienes se hagan clientes a través de una sucursal un premio en efectivo que se elevará hasta 250 euros en el caso de nóminas de más de 1.500 euros. El *cash* es el incentivo que mejor funciona en el canal digital, pero está abriéndose hueco también en las oficinas.



JMCadenas

Sucursal de CaixaBank.

La promoción está ligada a una permanencia de dos años.

La oferta de CaixaBank no es la mejor del mercado. Hay varios bancos con incentivos mucho más suculentos, que pagan entre 300 y 400 euros (Cajamar, 500 euros) a los clientes que trasladan su nómina desde un competidor. Pero también es cierto que regala dinero a prácticamente cualquier nómina. El umbral mínimo exigido son 900 euros al mes. El incentivo para estos clientes es de 150 euros.

La entidad que tiene una oferta más competitiva que CaixaBank en nóminas de bajo importe es BBVA, que abona 400 euros y solo exige un año de permanencia.

También destaca Sabadell, que da una bonificación de 300 euros y Kutxabank (200 euros).

La Nueva España

Publicación	La Nueva España Gijón, 28	Fecha	13/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	15 570	V. Comunicación	1 377 EUR (1,411 USD)
Difusión	14 099	Tamaño	137,46 cm² (12,8%)
Audiencia	46 710	V.Publicitario	422 EUR (433 USD)

Dossier de prensa
unacc

La banca afirma haber reducido un 75% la brecha rural en tres años

El sector confía en que a finales de 2025 haya solo 60 concejos pequeños sin servicios presenciales

GLÒRIA AYUSO / Y. G.
Barcelona / Oviedo

El número de municipios españoles con más de 500 habitantes que carecen de un punto de acceso presencial a servicios bancarios se reducirá este año en un 75% respecto a 2021. Para muchas personas residentes en pequeños pueblos –abundantes en regiones rurales como Asturias–, realizar trámites básicos como sacar dinero en efectivo o pagar un recibo significa realizar un desplazamiento de varios kilómetros o depender de terceros. La aplicación de alternativas adaptadas a las poblaciones rurales busca ofrecer una respuesta a la exclusión financiera.

En 2021, en España había 243 municipios de más de 500 habitantes sin oficinas, cajeros, agentes financieros y red de Correos. Esta cifra se redujo a 83 municipios a finales del primer semestre de 2024, lo que representa un descenso del 66%, disminuyendo la población sin acceso de las 211.550 a las 70.001 personas. A finales de 2025, la llegada de oficinas móviles u ofibuses a 23 nuevos concejos reducirá a 60 el número de localidades sin acceso presencial a servicios bancarios. Esto representará una disminución de tres cuartas partes en comparación con 2021.

El riesgo de que la reducción del número de oficinas bancarias y cajeros conlleve la exclusión financiera de parte de la población motivó que las tres patronales bancarias españolas (AEB, CECA y UNACC) encargaran en julio de 2022 una diagnosis sobre la accesibilidad a los servicios bancarios en los municipios de España al Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE).

La mayor parte del ajuste en la red de oficinas ha tenido lugar en municipios de más de 10.000 habitantes (81,8%), y solamente un 3% en los de menos de 1.000 habitantes. Además, el 76% de los mayores de 65 años utilizan como medio de pago habitual dinero en efectivo. ■

La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca General, 12	Fecha	13/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	757	V. Comunicación	1 532 EUR (1,570 USD)
Difusión	555	Tamaño	124,28 cm² (19,9%)
Audiencia	6000	V.Publicitario	430 EUR (441 USD)

Dossier de prensa unacc

El Centro Belenista recibió más de 14.500 visitas durante Navidad

REDACCIÓN / TARANCÓN

El Centro Belenista, en el Mercado de las Artes Luisa Sigea, recibió más de 14.500 visitas durante la Navidad, frente a las más de 13.000 de la edición anterior. Fue inaugurado el 1 de diciembre y permaneció abierto hasta el pasado 5 de enero. El Ayuntamiento reitera el agradecimiento a la asociación belenista La Hoguera por sacar adelante, por segundo año consecutivo, esta iniciativa turística y cultural, que está ayudando a consolidar a Tarancón como una de las ciudades de referencia a la hora de disfrutar de la época navideña.

«En el primer día de inauguración recibimos más de 700 visitas y luego el flujo de personas ha sido constante, destacando momentos clave, que en muchos casos han coincidido con vísperas de festivo o como complemento a otras actividades programadas en el casco antiguo», señaló el concejal de Cultura, Raúl Añover. Junto a las visitas de vecinos y visitantes, de diferentes puntos del país, numerosos grupos de escolares también pasaron por el Centro Belenista en esta temporada dentro de la actividad a modo de scape room programada por La Hoguera en coordinación con el Ayuntamiento.

Con la colaboración de la Fundación Globalcaja, el Centro Belenista ha sido el epicentro de la tradicional Ruta de Belenes, que esta edición ha superado los 35 nacimientos, distribuidos en centros religiosos, establecimientos comerciales, locales en desuso, y en el propio Mercado de las Artes.



Visita de las autoridades al Centro Belenista durante el periodo navideño. / AYTO.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 11	Fecha	13/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	12 262 EUR (12,574 USD)
Difusión	1973	Tamaño	344,37 cm² (55,2%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	3259 EUR (3342 USD)

Dossier de prensa
unacc

CAIXA POPULAR

COMPRAS. Es parte del compromiso de la cooperativa por dinamizar la economía local

LA NUEVA TARJETA COMERCIO LOCAL IMPULSA NEGOCIOS DE PROXIMIDAD

La nueva tarjeta de la entidad valenciana está destinada a potenciar la economía de pequeños comercios y a ofrecer ventajas exclusivas a sus usuarios



Nueva tarjeta de Caixa Popular. LP

VALENCIA

Extras. Caixa Popular, reafirmando su compromiso con el comercio local y de proximidad, ha presentado la renovada Tarjeta de Comercio Local, anteriormente Tarjeta de Compra Local, una tarjeta destinada a potenciar la economía de los pequeños comercios y a ofrecer ventajas exclusivas a sus usuarios. Con un diseño modernizado, esta tarjeta se convierte en un instrumento clave para fomentar el consumo en los comercios adheridos.

La renovación de esta tarjeta es parte del compromiso de Caixa Popular para dinamizar la economía local y reforzar la relación entre los consumidores y los negocios de barrio.

«Con la Tarjeta de Comercio Local, queremos que las personas redescubran los beneficios de comprar en los establecimientos cercanos, mientras ofrecemos una solución práctica tanto para clientes como para comerciantes», ha señalado Vicent Vengut, responsable de Comercios y Autónomos de Caixa Popular.

La nueva tarjeta presenta múltiples beneficios, adaptándose a las necesidades de consumidores y comerciantes. Para los usuarios tiene gratuidad, ya que no tiene comisión de mantenimiento si se realiza al menos una compra al año; tiene financiación sin intereses, puesto que los titulares pueden financiar sus compras en los comercios adheridos hasta en seis meses sin intereses; aporta flexibilidad de pago y los clientes pueden optar por realizar el pago total a fin de mes o fraccionar sus gastos en plazos cómodos; y es más accesible, puesto que está disponible tanto para clientes de Caixa Popular como para aquellos que deseen domiciliarla en otra entidad bancaria.

Para los comercios, la tarjeta a porta fidelización de clientes –los establecimientos pueden ofrecer financiación sin asumir riesgos, ya que Caixa Popular garantiza la gestión de los pagos–, y mayor visibilidad, ya que los comercios adheridos se incluirán en la web y en la aplicación móvil de la tarjeta, facilitando su localización y promoviendo sus productos y servicios.

Caixa Popular ha diseñado esta tarjeta con el objetivo de crear sinergias positivas entre consumidores y comerciantes, fortaleciendo el tejido económico local y promoviendo un modelo de consumo responsable y sostenible.

Además, para promover el uso de la Tarjeta de Comercio Local, Caixa Popular ha lanzado una promoción especial entre el 13 de enero y el 28 de febrero. Durante este periodo, por cada compra realizada por el cliente con la TCL obtendrá una participación.

Entre los titulares de la TCL se sortearán tres tarjetas regalo de 300 euros para canjear en el mismo comercio de la compra ganadora. Mientras que los comercios en los que se realicen las compras ganadoras, obtendrán 3 premios de 6 meses de tasas de descuento del TPV gratis.

Para más información sobre la Tarjeta de Comercio Local y su proceso de solicitud, las personas interesadas en su contratación pueden visitar la web oficial de Caixa Popular: Tarjeta de Comercio Local - Caixa Popular para conocer todos los comercios adheridos en los que se puede solicitarla.

La entidad financiera está trabajando también en la digitalización de la tarjeta TCL. Este avance permitirá a los usuarios tener una experiencia más cómoda y accesible, integrando la TCL en entornos digitales para facilitar su uso. Esta evolución reafirma su compromiso con la innovación y con la adaptación a las necesidades de los consumidores y comercios locales.

Caixa Popular es una cooperativa de crédito valenciana comprometida con el desarrollo de las personas y el entorno. Con más de 40 años de experiencia, la entidad se distingue por su modelo cooperativo, su compromiso con la sostenibilidad y su apoyo a las iniciativas locales.

La Nueva España

Publicación	La Nueva España Oriente, 23	Fecha	13/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	49 862	V. Comunicación	3 589 EUR (3,680 USD)
Difusión	42 412	Tamaño	572,88 cm² (53,6%)
Audiencia	49 500	V.Publicitario	1135 EUR (1164 USD)

Dossier de prensa
unacc



Desde arriba, de izquierda a derecha, los pinchos de La Montera Picona, La Tabernilla ,Tierra Astur-El Vasco, Feudo Real, Nuberu Gascona, Cabal, La Cantina de Villalegre y L'Angleiru.

Un novedoso certamen culinario en Asturias

El I Concurso de platos elaborados con el queso con denominación de origen premiará con 1.000 euros al ganador en el 43º Certamen, que se celebrará el próximo domingo, día 19, en La Foz de Morcín

Los ocho sabores mejores del afuega'l pitu

Un bombón de afuega'l pitu con sirope de sidra, del restaurante Feudo Real, de Grado; la tabla de quesos de afuega'l pitu, del L'Angleiru, de Morcín; el helado de afuega'l pitu roxu y blancu, de La Cantina Villalegre, de Avilés; la «montera rojiblanca», de La Montera Picona, de Gijón; «Tierra Astur 7x7», de Tierra Astur-El Vasco; «Panal», de Cocina Cabal; «La tartaleta del Paraíso», de La Tabernilla, y «Cocinha de pitu» con afuega'l pitu de Nuberu Gascona, de Oviedo, han sido los ocho platos más valorados que se han clasificado para la gran final del I Concurso de recetas elaboradas con queso afuega'l pitu.

El certamen está organizado por la Hermandad de La Probe, el Ayuntamiento de Morcín y el Consejo Regulador de la DOP de esta variedad quesera con motivo del XLIII Certamen del afuega'l pitu, que se celebrará el domingo 19 en La Foz de Morcín.

FERNANDO DELGADO
Oviedo

Esta competición culinaria, cuyo fin es potenciar la presencia del afuega'l pitu en la restauración asturiana y en la que han participado 25 restaurantes de nueve concejos, cuenta con la colaboración de la Asociación Patronal de Hostelería y Turismo de Asturias (Otea), el Club de Guisanderas y el Círculo Gastronómico de los Quesos Asturianos, bajo el patrocinio de Caja Rural de Asturias.

Después de valorar diversos aspectos relacionados con las recetas, tanto saladas como dulces, entre ellos, la presentación, la originalidad, la degustación y la presencia de queso, el jurado ha destacado el gran nivel profesional de todos los participantes, y los ocho platos con mayores puntuaciones se han clasificado para la gran final, que tendrá lugar el próximo jueves, día 16, en las cocinas del centro de actividades múltiples de La Foz de Morcín. Los tres primeros clasificados recibirán como premio, respectivamente, 1.000,600 y 400 euros, durante la celebración del XLIII Certamen del queso afuegal'l pitu, el próximo domingo.

La presentación del certamen tendrá lugar el miércoles 15 en la Capilla de los Dolores, en Grado, con la asistencia de los 13 alcaldes de los concejos integrados en la DOP Afuega'l Pitu. Durante el acto, se rendirá homenaje a las hermanas Mari Luz y Filomena Martínez, artesanas de Grado, que serán galardonadas con el premio «Afuega'l Pitu de Oro», y a Graciela Rodríguez Arias, quesera de Salas, fallecida el año pasado.

Asimismo, el pintor Hugo Fontela será nombrado «Embajador del queso afuega'l pitu».■

Huelva Información

Publicación	Huelva Información Regional, 10	Fecha	13/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	5800	V. Comunicación	2 701 EUR (2,770 USD)
Difusión	4878	Tamaño	99,81 cm² (16,0%)
Audiencia	17 000	V.Publicitario	828 EUR (849 USD)

Dossier de prensa unacc



M.G.

Los cuadros en el estudio del artista.

Suárez Mato expone en la sala de la Fundación Caja Rural del Sur

En sus cuadros, que se pueden visitar hasta el 27 de enero, predominan los temas onubenses

R. C. HUELVA

Los trabajos creativos de Antonio Suárez Mato, con la temática *Bajando el Río Tinto*, se mostrarán desde hoy, a partir de las 20:00, hasta el próximo 27 de enero, en la sala de exposiciones del Centro Cultural José Luis García Palacios en Huelva de Fundación Caja Rural del Sur. La muestra estará abierta en horario de 11:00 a 13:30 y de 18:00 a 21:00, de lunes a viernes, según detalla la propia Fundación en una nota.

Juan Moreno explica sobre el autor que "podemos apreciar un claro predominio de temas de la provincia (Sierra, Andévalo, playas) como gran admirador que es de la misma y sobre todo de su Portil". "Autodidacta y aunque con la lógica evolución que se puede apreciar en su trayectoria a través del tiempo, debemos resaltar su valentía para mantener un estilo propio muy reconocible", destacó.

Asimismo, Moreno recuerda que en cuanto a la exposición que se inaugura y "tras ver unas fotos que publiqué del Río Tinto me comentó que estaba pensando dirigir sus próximos trabajos mayoritariamente al mismo". "Entendí que con su valiente manejo en el uso de los colores y de la espátula, era quien mejor podía plasmar los diversos e increíbles tonos de este río", valoró, "seña de identidad de Huelva y las obras de Antonio son, al fin y al cabo, un homenaje al mismo".

Unión Nacional de Cooperativas de Crédito
Alcalá 55 28014 Madrid
T 917 81 94 18
http://www.unacc.com

© unacc 2024. Todos los derechos reservados